

GESTIÓ DE LA PIME COMPETITIVA

(2ª EDICIÓ - PENEDÈS)



DATES

Dimarts 3, 10, 17, 24 i 31 de maig
Totes les sessions seran de 16:00h. a 20:30h.

LLOC DE REALITZACIÓ

Camp Joliu. Ctra. N-340, km.1202
43720 L'Arboç (Baix Penedès) TARRAGONA

OBJECTIUS

- Saber identificar i implementar les mesures necessàries en cada àrea estratègica de l'empresa, que permetin sobreviure i sortir enfortit a la meua empresa d'una crisi com l'actual. Ho analitzarem des del punt de vista organitzatiu i de persones, comercial i de vendes, i finalment financer i de estratègies en temps de crisi.
- Obtenir una perspectiva transversal que possibiliti l'elecció d'una estratègia de negoci òptima, per a afrontar la crisi amb garanties i consolidar els factors claus d'èxit que enfortiran el nostre negoci en un futur amb nous reptes i oportunitats.

A QUI ESTÀ ADREÇAT

- El curs està adreçat a tots aquells que compleixin responsabilitats directives a la PIME, i que estiguin disposats a liderar la navegació de la seva empresa amb responsabilitat i decisió davant serioses adversitats i turbulències com les actuals.

PROFESSORS



- **Alfonso M. Viñuela (Director del curs)**
Coordinador de l'àrea acadèmica de "Direcció i Organització de persones: Habilitats Directives" de CJContinua. Professor del departament de "Direcció i Organització de persones: Habilitats Directives" de CJContinua.



- **Felipe Botaya**
Coordinador de l'àrea acadèmica de "Màrqueting i Direcció Comercial" de CJContinua. Professor del departament de "Màrqueting i Direcció Comercial" de CJContinua.



- **Javier Ornia**
Coordinador i professor de l'àrea acadèmica de "Control i Direcció Financera" de CJContinua. Professor del departament de "Control i Direcció Financera" de CJContinua.

PROGRAMA

Mòdul 1: Alfonso M. Viñuela. "LIDERATGE DE PYMES"

- Valors, supòsits, definicions i visió general del model de Lideratge Situacional. Beneficis de l'adequació i impacte negatiu de la inadequació sobre el col·laborador.
- Els nivells de competència i compromís del col·laborador per arribar a una meta.
- Els quatre estils de lideratge: Dirigir, Entrenar, Donar suport i Delegar.
- Adequació de l'estil de lideratge al nivell de desenvolupament del col·laborador.
- L'aplicació del Lideratge Situacional a la PIME.

Mòdul 2: Felipe Botaya. "MÀRQUETING PER A LA PIME D'ÈXIT"

- Fonaments de màrqueting per a la PIME
- Estratègies de màrqueting per a la PIME
- Màrqueting mix

Mòdul 3: Alfonso M. Viñuela. "CONSTRUÏNT EQUIPS D'ALT RENDIMENT A LA PIME"

- Etapes del desenvolupament grupal dels equips de treball.
- Comprensió del cicle de vida d'un equip de treball, així com de les seves necessitats.
- Anàlisi i diagnòsi de les Etapes del desenvolupament grupal.
- Coneixement personal i de la resta de l'equip: estils, fortaleses i debilitats.
- Gestió del canvi i administració del conflicte

Mòdul 4: Felipe Botaya. "GESTIÓ DE VENDES"

- La venda i el client
- La visita comercial
- Direcció de vendes

Mòdul 5: Javier Ornia. "ANÀLISI I DIAGNOSI ECONÒMIC FINANCERA; ESTRATÈGIES A SEGUIR EN MOMENTS DIFÍCILS"

- Introducció a l'estructura patrimonial de l'empresa: el balanç de situació.
- Anàlisi del compte de resultats.
- Rendibilitat econòmica vs rendibilitat financera.
- Avalució de la rendibilitat i de la creació de valor: la diagnòsi.
- La planificació financera a llarg termini en sintonia amb l'estratègia.
- Estratègia financera davant situacions difícils.

NOTA: En tots els mòduls es realitzaran casos pràctics. Per veure una versió ampliada del programa, consulteu el nostre web (www.cjcontinua.org).

Reserva la teua plaça complimentant la fitxa que trobaràs a www.cjcontinua.org
i enviant-la per fax al 977 67 08 51 o per mail a vgalimany@cjcontinua.org